

د. إبراهيم
قوة من المعرفة

185

قوة

الثقة بالنفس

Self • confidence

د. إبراهيم الفقي

الكاتب والمحاضر العالمي

<http://www.iraheem.com> 2299

د. إبراهيم الفقي
التقديم والتأليف

قوة

الثقة بالنفس

Self • confidence

لا بد للإنسان أن يكون في تحرك وتطور مستمرين، وأن يساعد نفسه على اتخاذ القرارات، ولا يقسول ثم بعد هناك وقت، أو يقول لقد كبرت على أن أحدث تغييراً بحياتي.

ومن أهم جوانب الشخصية التي هي في أمس الحاجة إلى الوقوف معها لاستمرارك ما بها من تصور أو خطل الجزء المتعلق بالثقة .. ذلك لأن الإنسان إذا اعتقد الثقة في النفس فإنه لن يستطيع أن يحقق أي إنجاز، وسيكون وجوده في الحياة بلا قيمة تذكر .. فحاول المضيؤ الذاتي، والظن الأعلى، والصورة الذاتية، والتقدير الذاتي، والإنجازات الذاتية وغيرها مما هو وثيق السلة بالثقة تصور صفحات هذا الكتاب

د. إبراهيم الفقي



ميدان
MEDIA PROMOTED

جميع الحقوق محفوظة

جميع حقوق الطبع محفوظة

ميدان (011) 4444 4444 • 011 4444 4444 • 011 4444 4444

جميع الحقوق محفوظة • 011 4444 4444 • 011 4444 4444 • 011 4444 4444

جميع الحقوق محفوظة • 011 4444 4444 • 011 4444 4444 • 011 4444 4444

www.madani.net.sa

Sun
12/2/2012
Riyadh.



قوة

الثقة بالنفس

Power of
self-confidence



د. إبراهيم الفقي

المفكر والكاتب الكبير والمحاضر العالمي

توفي رحمه الله تعالى
صلى الله عليه وسلم
في يومه من سنة
القبور

إهداء

إلى والدتي الحبيبة
رحمها الله سبحانه وتعالى وتقبلها
في صبيح جنات وإلى زوجتي أمال الغفر
أهدي هذا الكتاب

كلعة شكر و عرفان

إلى كل من أسهم في بناء هذا الكتاب
من قريب أو من بعيد
جزاكم الله سبحانه وتعالى كل الخير

والسلامة
والخير





الدكتور الفقي فيا سطور

+ مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات إبراهيم النفسي العالمية
والتي تتألف من ..

✓ المركز الكندي لقوة الطاقة البشرية (CTCPHE)

✓ المركز الكندي للتوهم بالإحياء (CTCH)

✓ المركز الكندي للتنمية البشرية (CTCHD)

✓ المركز الكندي للبرمجة القوية والعصبية (CTCNLP)

+ دكتور في علم اليفافيز يقسا من جامعة ديفافيز بق بسلوس أنجلوس
بالولايات المتحدة الأمريكية .

+ دأ إبراهيم النفسي هو المؤلف لعلم " ديفافيكية التكيف انعصبي "
(NEURO CONDITIONING DYNA (NCD)

+ مؤسس علم قوة الطاقة البشرية ...

(POWER HUMAN ENERGY (PHE)

+ مدرب معتمد في البرمجة القوية والعصبية (NLP) من المؤسسة
الأمريكية للبرمجة القوية العصبية

+ مدرس معتمد للعلاج بالانتويم الغناطيسي من المؤسسة الأمريكية للتوهم
الغناطيسي

✦ مدرس معتمد للعلاج بخط الحياة TIME LINE THERAPY

✦ مدرب معتمد في الفأخرة من المعهد الأمريكي للفأخرة بنيويورك .

✦ مدرب معتمد للتنمية البشرية من حكومة كيبك بكندا للشركات والمؤسسات .

✦ مدرب أمريكي من THE Public Training Center of Canada
Global Public Association بكندا ومن

✦ حاصل على مرتبة الشرف الأولى في السلوك البشري من المؤسسة الأمريكية للفنان

✦ حاصل على مرتبة الشرف الأولى في الإدارة والبيعات والتسويق من المؤسسة الأمريكية للتفادق

✦ حاصل على 23 ديسلومة وثلاث من أعلى التخصصات في علم النفس والإدارة والبيعات والتسويق والتنمية البشرية .

✦ شغل منصب المدير العام لعدة فنادق خمسة نجوم في مونتريال بكندا .

✦ له عدة مؤلفات ترجمت إلى ثلاث لغات (الإنجليزية - الفرنسية - العربية) حققت مبيعات لأكثر من مليون نسخة في العالم .

✦ درب أكثر من 1000 شخص في محاضراته حول العالم . وهو يحاضر ويدير بثلاث لغات (الإنجليزية - الفرنسية - العربية) .

✦ يطل مصر السابق في نفس الطاولة ، وقد مثل مصر في بطولة العالم في ألبانيا الغربية عام 1981 م .

✦ يعيش في مونتريال بكندا مع زوجته آ - . وابنتيهما التوأم ناسي وبريدس .



قالوا عن الدكتور

إبراهيم الفقي

♥ "يعتبر د. إبراهيم الفقي من أبرز المتخصصين في التنمية البشرية في العالم".

دافيد مونجهومري تليفزيون لويزيانا ،الولايات المتحدة الأمريكية

♥ "لم أر أحدا في مثل معنائه اللامحدود".

إيمان ملونز تليفزيون كندا .

♥ "د. إبراهيم الفقي من أحسن المحاضرين العالميين في هذا العصر".

آثار دوش تليفزيون مونترال كندا

♥ "شخصية محببة للنفس ، متمكنة لأبعد الحدود وفاعلة على توصيل المعلومة بكل سهولة".

براد مانيز لندن إنجلترا .

♥ "محاضرة الدكتور إبراهيم الفقي كانت من أحسن وأكبر المحاضرات وقد حازت إعجاب وتقدير الجميع".

محسن البكري شبكة التلفزيون العالمية

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



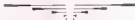
قوة الثقة بالنفس

مقدمة

لا بد للإنسان أن يكون في تحرك وتطور مستمرين ، وأن يساعد نفسه على انتقال القرارات ، ولا يقول لم بعد هناك وقت ، أو يقول لقد كبرت على أن أحدث تغييراً بحياتي.

ومن أهم جوانب الشخصية التي هي في أمس الحاجة إلى الوقوف معها لاستدراك ما بها من قصور أو خلل . الجزء المتعلق بالثقة.

لذلك لأن الإنسان إذا التقى الثقة في نفسه فإنه لن يستطيع أن يحقق أي إنجاز ، وسيكون وجوده في الحياة بلا قيمة تذكر.. فحاول الفهم الذاتي والمثل الأعلى ، والصورة الذاتية ، والتقدير الذاتي ، والإنجازات الذاتية وغيرها مما هو وثيق الصلة بالثقة تدور صفحات هذا الكتاب.



قوة الثقة بالنفس

إن كل إنسان لديه الثقة بنفسه
بطريقة معينة، تجد شخصاً لديه
الثقة وهو يتكلم مع الناس أو
مع زوجته أو مع أولاده..
فكل منا لديه ثقة بشيء معين.





لقد كنت في أحد المؤتمرات في القاهرة، ثم أتى لي شخص عمره حوالي 70 سنة، ثم قال لي: أنعم منذ زمن طويل أن أحضر الدكتوراه، فقلت له: في أي مجال؟ قال: لا يهم، المهم أنني أتمنى أن تكون لدي دكتوراه، ولتكني كبرت على الدراسة. قلت له: كم عمرك؟ قال: 70 سنة. وكنت تحتاج من الزمن لتكون حاصلاً على الدكتوراه؟ قال أربع سنوات، قلت: وأنت بعد أربعة أعوام كم سيكون عمرك؟ قال: 74 سنة، فقلت: وإذا حضرت الدكتوراه كم سيكون عمرك؟ قال: 74 سنة، قلت: وإذا لم تدرسها كم سيكون عمرك؟ فقال لي:



74 سنة، قلت له: إذن حضر الدكتوراه..

وبعد مرور عدة سنوات، قابلت هذا الرجل فقال لي: لقد حضرت

الدكتوراه

لقد كان يشعر أنه ببلوغه سبعين عاماً أن يعيش طويلاً بعد ذلك، فكان يعيش كل لحظة في حياته وكأنها آخر لحظة، فعاش منتظراً الموت.





إن كل إنسان لديه الثقة بنفسه بطريقة معينة، فبدون شخص لديه الثقة وهو يتكلم مع الناس أو مع زوجته أو مع أولاده. فكل منا لديه ثقة بشيء معين...

والشخص الذي يقول إنه ليس لديه ثقة فاشاً فكلامه غير صحيح، فالذي حدث أنه ركز على شيء قلصه الثقة به، لم بدأ في تصميم الأمر ليقول: ليس لدي الثقة بنفسى...

أنترون أنه لو فقد الإنسان الثقة بنفسه لعاش هذا الإنسان في خوف شديد وميشعر أن كل الناس أهم منه وأفضل منه، وسيمعيش في خلال الآخرين، وسيمعاني من الإحباط والأوجاع النفسية.

إن التقدير الذاتي وهو ما يأتي قبل الثقة بالنفس سيكون فيه اضطراب. أما الإنسان الذي يتمتع بغض من الثقة فتجده لا يعاني من الخوف، تجد نظراً عينه بها ثقة وتشعر من خلال عينيه أنه يقول لك: أنا واثق من نفسي أن تستطيع إطلاقاً أن تؤثر علي..

فهو لا يتأثر بالمؤثرات الخارجية ولا بالآخرين، لأنه يعلم جيداً إلى أين هو قاصد، ويعلم أن هذه الثقة يستطيع أن يتجاوز معها تحدياته، فبالثقة نستطيع أن نتجاوز المستحيل.





من الأشخاص الذين أثروا في حياتي رجل اسمه (روبرت شورل) هذا الرجل أنشأ مكان اسمه (كريستل كانبيرال) موجود في نيويورك، فلما أراد هذا الرجل بناء (الكريستل كانبيرال) قال له الشخص المختص في أمور البناء إن هذا البناء سيكلف 150 مليون دولار، فقال روبرت شورل: أنا لا أملك منهم دولاراً واحداً، ثم أعطى الرجل القاموس وقال له: أرني فيه كلمة مستحيل فبحث الرجل في القاموس فلم يجدها، فأخرج له ورقة من مكتبه، وقال له: لقد صحت منذ 25 سنة، ولا يوجد شيء في الدنيا اسمه مستحيل.

أنت من جعل الاستحالة موجودة
ولجعلها تحيط بك، فإذا قررت
وفكرت وعظمت وقمت بالفعل
فلن يكون هناك مستحيل.

إن الطائرات لديها شيء اسمه الفلاف (androo) فحين تصعد الطائرة الجديدة لأول مرة فلا بد أن يطير بها الطيار بنفس سرعة ثم بأقل سرعة حتى يعرف ما هي حدود تلك الطائرة، أما الإنسان فليس له حدود إطلاقاً.





وفي الحقيقة أنا أسعد جدًا عندما أجد الناس
يذهبون لحضور المحاضرات للاستفادة .

كما أسعد أكثر عندما أجدهم يبحثون عن أي سبب
يساعدون به غيرهم.





الواجب العملي :

حدد ما يمكنك إنجازه في الحياة، ثم حدد الوسائل التي توصلك إلى تحقيق هدفك؟



الثقة تتحدى الصدمات

الإنسان الذي يفكر بطريقة سليمة
سيعلم ما هي أهدافه..
وإلى أي شيء سيعمله هذه
الأهداف، وعندما يصل إلى ما يريد
سيزي من هناك ما هو أبعد





في البداية نسأل من أين تأتي الثقة بالنفس؟ وإلى أين سيصل

صاحب الثقة بالنفس؟

تجد الإنسان الوثائق بنفسه يتحرك بطريقة معينة ، ويفكر بطريقة معينة ،
ويتنفس بطريقة معينة . فمهما حدث فهو الذي سيفوز في النهاية ..

وتذكر أنني كان لي صديق ومنذ حوالي خمس سنوات خسر صديقي هذا
خمس وثلاثين مليون دولاراً . فقلت له : ما شعورك بعد أن خسرت كل هذا
المبلغ ؟

قال لي : ما هذا السؤال الساذج . طبعاً متضايق . قلت له : ماذا تفعل
أن تفعل ؟ لسال : من الذي أوجد هذا المال ؟ أنا من أوجدته وسأأجده مرة
أخرى ..

وكنت بجولة حوالي شهر ونصف فوجدته قد ربح أول مليون دولار . لأنه
يعلم جيداً طبيعة عمله ، بالإضافة إلى ثقته بنفسه

لقد فكر صاحبي بشكل صحيح . وخطط بشكل صحيح وتحرك بشكل
صحيح .. وقال لنفسه : "مهما وفست سأقرب مرة أخرى" ..

إن اليائسين يمتلكون شيئاً جيداً وهو . أنه من بلغ منهم أربع مرات فعليه
أن يبلّغ خمس مرات . ولو وقع ست مرات فيقف سبع مرات . حتى لا يفقد





إن الغرض من ذلك أن نحقق هدفك . ماذا عليك أن تعمل لتحقيق ذلك الهدف . لابد من أن نعلم إلى أين أنت ذاهب.

والإنسان الذي يفكر بطريقة سليمة سيعلم
ما هي أهدافه وإلى أي شيء يسعى منه هذه
الأهداف، وعندما يصل إلى ما يريد يسعى
من هناك ما هو أبعد.

إن قوة اللغة بالتفصيل معنى ضخمة.. فمجرد قولك كلمة لغة بالتفصيل، يأتي الكلام من المفهوم الذاتي، ثم الصور الذاتية التي ستوصلنا إلى تقدير الذات.

وبعتبر المتحدث أمام جمهور أحد المخاوف البشرية كالخوف من الفشل والمجهول والاعتراف والتحدث والاستهزاء،

وبمكتك التغلب عليه عن طريق العودة إلى

الماضي، ثم تغيير إدراك الواقع في الماضي، ثم

على التجربة الجديدة، ثم أصلها فوذا، ثم قم

بعملية التحليل الابتكاري





تخيل نفسك في المستقبل في موقف صعب،
ولنت غير متزن تمامًا ، كرر تلك أكثر من مرة ،
ستجد أن الجسم والمقل يبدأ بتبعان البرمجة
الجديدة...

وهكذا تساعد للقاء الجمهور ، احرص على الحضور
مبكراً حتى لا تفاجأ بوجود الناس ، التل باللباس وصالهم،
حتى تكسر الحواجز بينك وبين الناس ، وعندما تلبس أمام
الجمهور انظر إلى شخص فيه أو تألف ملامح وجهه ثم
وسع دائرة النظر شيئاً فشيئاً.

أذكر أنني عندما ذهبت أول محاضرة أمام 1000 شخص تقريباً فحول لي

ستتلكم أمام 1000 فقلت : ليس هناك مشكلة ، ومجرد أن صعدت المسرح
ووجدت هنا العدد شعرت أنني لا أستطيع أن أقف أمام هذا العدد ، فقلت
لنفسى ما الذي أنسى بي إلى هنا ؟





أخرج من هنا بسرعة ، وفعلاً ذهبت ، فجاء لي الرجل الذي كان بجانبني
وكان مؤمناً بشعرائي ، فقال لي : إني أين نذهب ؟ قلت له : إني أقرب باب
لأخرج منه ، فقال لي : ارجع
وكلم الناس .. كلهم يقول : قل
لهم اليوم ستعرفون أشياء كثيرة
جديدة ، وفعلاً دخلت وقلت
أول كلمة وكان صوتي متغيراً
فسد كنت لا أعلم كيف يصدر



في الصوت ، وشعرت أن الجميع ينظرون لي **2000** يعني **2000** عين
تنظر لي وأنا أريد أن أخرج لكنني لا أستطيع ، وأحاول أن أقول كلمتين حتى
ينتهي الأمر . ولما انتهيت خرجت وفسدت أن أعلها مرة أخرى . يكتفي أن
أقف أمام **30** أو **40** شخصاً هذا ما يتأسيهني ثم جاء لي الرجل مرة أخرى ،
وقال لي عليك أن تحاضر مرة أخرى ، قلت : لا أستطيع ، قال لي : اسمع ما
سأقوله لك جيداً : إياك أن تقول لا أستطيع . قل لا أريد .. لأنك لو أردت فعلاً
أن تفعل أمراً فعلته . فعلاً مستطيع أن تحاضر الناس .. وكن واثقاً بنفسك ..
قلت في نفسي : يبدو أن هذا الرجل مجنون .. ألم ير ما حدث لي المرة
الماضية ؟ لا أريد أن أتكلم أمام كل هذا العدد . أنا أكتفي بالحوار مع **40**



شخصاً، حتى تكلمت مرة في "الاقتصاد" وقلت: أنا عندما جئت هذا البلد لم يكن أحد يعرفني ولم يكن معي مال. بالإضافة إلى أنه لكي يتم توظيف شخص عربي في هذا البلد يكاد يكون الأمر مستحيلاً، سيكون رقم **30** في التوظيف، ثم... لانا يوظفونني أنا؟

كان لدي كل هذه الاعتقادات فلم أكن أتحرك.. لم أكن أفعل شيئاً.. ثم لقد تفهمي: إذا لم يكن معي مال فما المشكلة لكل أغنياء العالم يدعوا من الصفر وإذا كان سني صغيراً فهذا أفضل وإن كنت عربياً فالعرب هم أسياد العالم

لقد حان الوقت لأن أتحرك.. وتحركت وسافرت فوجدت الوظيفة في انتظارني فسهل الوصول.. كنت أفضل شخصاً يتسل محوفاً في كندا، وعن طريقها وصلت للإدارة العليا لأنني كنت خلال عملي وهو ست سنوات كنت أرى الناس وهم يتحركون.. أرى المدير العام وهو يأكل.. وهو يتحرك. أراه ما يفعل لو أن لديه مشكلة.. كيف يفكر.

وسألت مرة شخصاً: ماذا تفعل لو عندك مشكلة كبيرة؟ قال لي: هناك شخص سيني سألوه نفس السؤال فقال: "لا يهم، ماذا يحدث لي ما لم تقفني وإنه يزديني قوة".

وعندما أراجع من سبيلاتي أجود التعبير واضحاً على الناس، فأجد من مات





بالسكينة القلبية . ومن أصعبه بالتحلف العقلي . ومن قهر شيء في جسمه ..
أين الصحة ؟ لماذا لا تقوم بعمل برنامج رياضي حتى تتحرك .

في اليابان أول شيء يفعل الشخص عندما يخرج من الخارج أن يتنفس
بطريقة مضبوطة .. يتحرك بشكل مضبوط ، فلماذا ساكنهم لماذا يتنفسون ذلك ؟ قالوا
لي . لأن لدينا مؤثرات خارجية مؤثر علينا وهذا الفعل يجعلها لا تؤثر علينا ..

إنهم يتحركون بشكل صحيح .. ويبتعدون بسبعة 100٪ ويحفظون كل مراكز
الطاقة لديهم في منتهى القوة

تخيل لو قال مدير عربي لكل موظفه - "اتركوا ما في أيديكم وقائق لتتنفس
بطريقة صحيحة ثم تتحرك بطريقة معينة" سيفعل الناس من هذا الخير إنه
مجنون لأنهم لم يعتادوا على ذلك رغم أن هذا الأمر في منتهى القوة.

يجب أن يحين الوقت ليقول الإنسان لنفسه "بإمكانني أن أصحى كل
قدوري" وأناسل من منا يستخدم قدراته فعلاً 100٪ ؟ والجواب لا أحد.

على الإنسان أن يعلم كيف يتعامل مع
الآخرين . كيف يتعامل مع زوجته ؟ مع أولاده ؟
يتعامل أخيه في التنمية البشرية يريد من قدراته
دنياً





كنت ألقى محاضرة في (مونتريال) وبالذاتية فإنه بين كل 99 شخصاً يكون هناك شخص يريد أن يحضر من شأن المحاضر ، فيمضج الصحف ، ويسول نفسه من استطيع أن أكونه حقاً اليوم ؟ .

والطريقة التي يستخدمها هؤلاء الأشخاص هي الجلوس أمام المحاضر والمركز على شيء معين وهم بذلك يستطيعون أن يشاءوا المحاضر ، فكانت هناك سيدة جالسة أمامي ويبدو أنها كانت تريد نصائقي فتحركت ثم نظرت لها ثم نظرت إلى التي بجوارها ثم نظرت لها مرة أخرى ثم تحركت ثم نظرت لها مرة أخرى فجمعت الكل ينظر لها حتى انصبتها نفسها . وهذا لأنني كنت وقتها أتحكم في قلبي بقسي

وبعد المحاضرة جاء لي شخص وقال لي : أنا اعلم أنا فعلت ذلك معها .. لقد قلت لها لا تعبئي مع الكبار .

إن الإنسان إذا ضحك فإن استيعابه يزيد 14 مرة لا 14٪ وحسين ينتفس بطريقة صحيحة يزيد استيعابه للأكسجين 18 مرة ، فها هنا أن ننفس بشكل صحيح وبتحرك بشكل صحيح ، وشأن أن الله -عز وجل- خلق الإنسان حتى يتحرك ويتحرك ويكون لديه أهدافه التي هي هذه





وحليما أن تعلم أن هناك ما يسمى "التمهات" وليس هناك فشل، فالإنسان الذي يفشل هو ناجح في الفشل، إنه جعله مدجراً في الفشل.. فهو فاشل حالي، الخ لا يعرف الفشل بين أمر حليبي وأمر غير حليبي، الخ يجعلك تكرر لهما أنت عليه.





الواجب القملي:

تقول نفسك في المصائب في مواقف محسرة، وأنت معزلة تماماً، كرر ذلك
أكثر من مرة، سمعت أن الجسم والعقل يبدأ بهما أن الوجهة الجديدة..



بواعث الثقة

1 - المفهوم الذاتي

إن معظم المشاكل تكون بسبب أن الشخص يريد من الآخر أن يكون مثله ، ويفعل مثل ما يريد هو ، فإذا قال لك شخص لا بد أن تفعل كذا لتكون أفضل ، فهذا ربما يكون أفضل بالنسبة لمفهومه الذاتي ولكنه ليس الأفضل بالنسبة لمفهومه .





المفهوم الذاتي كلمة تشمل إفرادك وفيمك وعامتك ومعنى الأشياء بالنسبة لك، فالطفل عندما يولد لا تكون لديه اللغة التي يقابل بها العالم، اللغة التي يفهمها، فيتعلم منها أولاً كلمة ماما وبابا ثم يبدأ في تعلم أسماء الأشياء، وهنا يبدأ في جمع اللغة حتى يذهب للعالم ويقابله بهذه اللغة.

إنّ المفهوم الذاتي يشمل إدراك هذا الطفل للأشياء واعتقاداته وفهمه الجوهرية، فعندما يكتشف أن الناس يتكلمون لغة مختلفة تماماً عنه، ولا أفهم الاختلاف في نوع اللغة هل هي عربية أم إنجليزية أم فرنسية وإنما الاختلاف في المفهوم في الفهم والاعتقادات. ومن هنا يظهر الاحتكاك في فن الاتصال لأن كل شخص يتألف من قومه، يدافع عن رأيه، كل إنسان لديه الأشياء ذات معنى مختلف عن غيره، فإننا كلّمك بمفهومي وبمعتقداتي وبمعنى الأشياء بالنسبة لي وبفهمي أنا، كل هذا سيكون مختلفاً تماماً عندك، سيحدث احتكاك في فن الاتصال، لأن المفهوم الذاتي الذي يشمل كل شيء عني... علاقتي مع نفسي... خبراتي... تجاربي... لغتي... فمي،

وهذا ينشأ منه ٩٠٪ قبل سن السابعة ..

أخرج للعالم فإننا نبي أجدها آخر مختلفاً عن عالمي الأول وهو عالم ماما وبابا، فإننا ندي بسرعة بمفهوم ذاتي معين وعندما خرجت للعالم الخارجي وجدت الناس يتكلمون بمفهوم آخر مختلف تماماً عن مفهومي ..



بمفهوم التفاهم مهم والعسبية مرفوضة، مفهوم الأخر العسبية أو الشاجرة
أخر طبيعي.





سمات المفهوم الذاتي

التقديم الذاتي ذو ثلاثة صفات أساسية

أولاً . أنه مكتسب

لأنه يأتي من البرمجة ، فنحن نكتسبه من الأب والأم ثم من المدرسة ثم من الأصدقاء ، ثم من وسائل الإعلام ثم من الشخص نفسه ثم من المحيط الاجتماعي والمحيطة العائلي . إذن هناك برمجة حدثت لك وبما أنه مكتسب إذن نحن نستطيع أن نعبره لأنه عبارة عن برمجة

ثانياً انه منتظم

فهو يريد أن يظل في نفس المكان ولا يريد أن يتحرك نحو مكان آخر فهو يدافع عن نفسه . إذن هو منتظم يدافع عن نفسه ، فيمجرد حصولك على المفهوم الذاتي وحصولك على لغة ومعنى وإدراك فإنك تدخل في منطقة تسمى منطقة "الراحة" أو



منطقة الأمان بمعنى أن كل شيء لا بد أن يكون هنا في هذه المنطقة ، ولو خرجت



عنها أو حدث أي تغير في حياتك متقاوم وبشدة لأن هذا يختلف عن منطقة الراحة الموجودة بداخلك

ففي هذه المنطقة يشعر الإنسان بالأمان . وذلك لأن لديه الدخل الذي يجعله يعيش بشكل جيد ، ولديه المنزل الذي يؤويه ، والعمل الذي كان يسعى له ، وحقق ما كان يطمح إليه

ومنطقة الأمان هذه أنا أسميها منطقة "الخطورة" لأن الإنسان إذا اطمأن بدرجة عالية قلن يستقل قمراته ، لأنه لا يعرف لم يستطيعها فهو سعيد فمالا ينصب نفسه إذن؟

وبالغالب سيذهب على الروتين على حياته وهذا الإحياتات والأوجاع النفسية وتجعل أشخاصا كثيرون لديهم كافة الوسائل التي تجعلهم سعداء في حياتهم لكنهم يكونون في الحليقة لعساء ومرضى نفسيين ، يقولون لأنفسهم لماذا أفعل... أنا سعيد هكذا- لكنه داخلها يشعر بالحزن لأن الجميع حوله في حركة وتغير لكنه لو وقف عند نقطة معينة.





وأذكر هنا قصة صديق لي كان يمتلك مئمة للأسماعك الطازجة فقال لي مرة أتدري هذا السمك بالمثل طازج لكنه ليس له طعم، فقلت له اجلب سمكاً من نوع آخر يمشاكن سمكك



ومجري وراءه فيحرك سمكك داخل الماء، لأن سمكك يمش في منطقة الأمان وليس لديه التماسك الذي يؤديه إلى تقوية العضلات وبالفعل بعد أن فعل ذلك تغير طعم السمك وأصبح أذ

فلو أن أحداً غير منزله مثلاً يبحث بعدم الضمان والأمان في الفترة الأولى، أيضاً تعبير العمل لعمل جديد مع أن العمل الجديد ربما يكون أفضل من العمل الأول إلا أن الشخص في البداية سيشتعر بعدم الضمان والأمان، لأنه وجد نفسه قد خرج من منطقة الراحة..

عندما تقلب من شخص أن يتخذ قراراً فإنك بطبيعتك هذا أخرجته عن منطقة الراحة، وعندما يخرج منها لابد أن يخرج بأستوية هو ويدركه هو لا بأسلوبك أنت ولا بطريقته أنت، فلا أحد يستطيع أن يغير أحداً.





إن معظم المشاكل تكون بسبب أن الشخص يريد من الآخر أن يكون مثله ويفعل مثل ما يريد هو ، فإذا قال لك شخص لا بد أن تفعل كذا لتكون أفضل فهذا وما يكون أفضل بالنسبة له ولكنه ليس أفضل بالنسبة لي .

فيجب عليك أن تجمع المعلومات وتوسع الأفق لتعطي معنى جديدًا للأشياء وتجعل الناس يفكرون ويقروون ويتحركون ، وعندما تفعل ذلك ستجد الناس يتعلمون منك .

ومن المشاكل الأساسية بين الآباء والأبناء أن الأب يريد من ابنه أن يفعل شيئًا معينًا والأم تريد من ابنها أن يفعل شيئًا معينًا طامحًا أن الإنسان يحب ويرغب في فعل شيء معين سينجح في فعل هذا الشيء وذلك لأن كل شخص لديه مفهومه الذاتي الذي يمتلكه ، وهذا المفهوم يكون في منتهى القوة ويصوي هذا المفهوم على برهة هذا الشخص ..

لما إذا كان الإنسان يفعل شيئًا وهو مجبر عليه فيكون هذا الشيء خارج معتقده وخارج أهدافه



إذن لا بد أن اتفق على أساس مفهومي أنا لا على أساس مفهوم شخص آخر .



فمثلاً الأم التي تقول لا يمتها أو يمتها "عليك تنظيف غرفتك" وبعد قليل تخرج لا يمتها أو يمتها فلا تجد الغرفة نظيفة لتقول للأم: "يجب عليك أن تنظف غرفتك الآن" متجاهلة أن تلك الأم تتحكم في أمتانها وتطلب منهم الأمور من خلال مفهومها هي لذلك فإنها تتعمر بالغضب لأنها لا تستطيع أن تجعل أطفالها ينظفون غرفتهم ونسئ ونسئ أن تشارك أطفالها في هذا الطلب وهو ما يسمى المشاركة في مفهومها الذي تعلمه ونسئ أن تجعل هذا الأمر من ضمن إنجازاتها، أما ما حدث عند الأطفال فهو أنهم يقال لهم يجب أن نغسل كذا وهذا الطفل لا يفهم لماذا يفعل هذا الأمر* وكيف يفعله*

ونذكر موقفاً طريفاً حدث معي وهو أنه بعد أن رزقنا الله **بـ** بابتني التوأم وكنت في الخارج وقتها فقال لي الأطباء عليك أن تتعامل مع البنتين مع شخص حتى يعرف بعض الأمور التي ستحتاجها عن التوأم وقملاً عرفوني على طبيب متخصص ونصحت إليه في مكتبتي فوجدت مكتبته مظلوماً ورجله فوقه ويشع شيئاً في ظهره شكله غريب لم تكلم معي عن النظام، فسمعت له - لا أنا من النوع النظام - عجيب حقاً أن تجد إنساناً مثقلاً لأمر لم يبحث فيه على الالتزام به



ثالثاً : الله ديناميكي :

يعني أنه باستمرار يسعى للتحسن والوصول للأفضل ولكن بشرط أن يكون هذا التحسن مفهوماً هو الشخصي لا مفهوم أحد آخر.

أنا أريد أن أظلم .. أنا أريد أن أكون .. أنا أريد أن أفسد ،

وذلك لأن الإنسان يكثر بالتجاراته ، وهذا هو الطلب الأساسي لديه واحتياجه للعالم يكون رقم ١ في سلم احتياجاته

فالتجارات تُشعر الإنسان بأنه يتقدم وأنه يغير نفسه وينمّيها . نشعره أن لديه الهدف في هذه الحياة . فمعني ديناميكا أي أنه باستمرار يتحرك لكن بشرط أن يكون هذا التحرك في مفهومه الثاني ، أما لو كان وفق مفهوم شخص آخر قلن نتجح في الالتمسار . إذن يجب أن نكون تلك الديناميكية وفق مفهومك أنت الشخصي.

وأتذكر هنا قصة حفيضة وهي في أواخر الخمسينات كان هناك رجل يعمل في شركة "فورد" للسيارات وقد حدث بينه وبين (فورد) قصة مشكلة ، مما أدى إلى طرد هذا الرجل وفصله عن عمله

قرر أن يتحرك فقرر أن ينافس شركة "فورد" وجعلها شركة صغيرة



فذهب للعمل في شركة "كرايزلر" العالمية
وتولى إدارتها وكانت هذه الشركة تعاني من
الديون، حيث كانت مدينة بأكثر من **80**
مليار دولار، وأكثر من **500** ألف عامل بها
كانوا سعيان البطالة إذا أغلقت الشركة،
وأكثر من **2500** فرع في العالم للشركة
مغلقة، ولم يكن لدى الشركة غير **25** مليون دولار في البنوك سيولة لرأس مال
الشركة

فحرك هذا الرجل بطريقة مختلفة فذهب للكونجرس الأمريكي وقد طلب
من الرئيس الأمريكي أن يعطيه المال على سبيل القرض والذي سبقه بمسديده
لمساعدته على إبقاء نشاط هذه الشركة، فوافق الرئيس عندما علم أنه بإعلان
ذلك الشركة سيكون هناك **500** ألف عامل مشردين في الشوارع، وبالتالي أعطاه
5 مليارات دولار، وعاد الرجل بالمال ليفكر ماذا عليه أن يفعل * ومن ثمن بدأ
لنور هذا الرجل أن تكون بدايته بأن يأتي بأفضل التخصصين للعمل معه في
الشركة، وبدأ يركز على أقسام الشركة القوية ويهمل الأقسام الضعيفة ويركز
على العمال المتجهين في شركته، فنظم الأمور الداخلية للشركة وفي خلال ثلاثة
أشهر أو أربعة انقضت الشركة شاملاً..





يعد انتظام شؤون الشركة كاشه لمدى مشكلة وهي التسويق... ما الذي
سيجعل الناس يشترون سيارات شركته دون السيارات الأخرى؟ لابد أن

تختلف سياراته عن

السيارات الأخرى،

لابد أن تكون هناك

ميزة في سياراته لا

تتوفر في السيارات



الأخرى، لابد أن يكون هناك ابتكار في سياراته

جمع هذا الرجل موطئيه وأخيرهم أنهم إن لم يتمكنوا من اختراع سيارة

مختلفة تماماً عن كل السيارات الموجودة بالسوق وذلك خلال ستة أشهر فإتهم

جميعاً مقصون.

وبالعمل خلال ستة أشهر وهي فترة يكاد يستحيل فيها تحقيق هذا

الابتكار قامت هذه الشركة بإنتاج أول سيارة متكاملة في العالم، فكانت تتكلم

بعشرة أشياء - تقول مثلاً لا تلمس النفايح - لا تلمس الباب مفتوحاً -

وقد تم بيع أكثر من مليون سيارة من هذا النوع خلال ثمانية أشهر.

واستطاع هذا الرجل أن يساعد ديون الشركة في أقل من ست سنوات،

وأصبحت شركة (كرايسلر) المالية من أقوى خمس شركات منتجة للسيارات



في العالم - وكل هنا لأن هذا الرجل فكر وتحرك وجعل لنفسه هدف بطمح للوصول إليه

لقد فكر وحرك قدراته اللا محدود، فكم أن يكون غير شعبي وألا يكون مجرد تابع لسايقه - وبهذا الصرح حقق هذا النجاح العظيم.

والآن هذا الرجل قد رحل من موقعه في الشركة، وجاء غيره، لكن هل منا من يعرف من هو الرئيس الذي حل محله؟ بالطبع لا لماذا؟

لأن من جاء بعد هذا الرجل الذي تذكر قصته قرر الاستمرار على النوال ذاته الذي كان عليه سابقوه وأن يتعامل مع وطيفته على أنها كرسي يسمى بكل جهده أن يحافظ على جلوسه عليه دون أن يفكر ويفقد في مشاكل شركته وأن يجد لها حيلًا غير تقليدية ودون أن يفجر الطاقات البشرية الهائلة الموجودة لدى مساعديه ودون أن يضع نفسه أمام تحد قوي يطالب نفسه بتحقيق ما يراه الآخرون مستحيلًا

لا بد للإنسان أن يكون في تحرك وتطور مستمرين، وأن يساعد نفسه على اتخاذ القرارات، ولا يقول لم بعد هناك وقت لقد كبرت على أن أحدث تغيراً عملياً





إن الإنسان يريد أن يعيش ويُحِب
وَيُحِب ، يمكن أن يتفهم من نفسه
ومن الآخرين ، وأن يغير من نفسه
لكن إذا كان التغيير مختلفاً عن
مفهومه الذاتي ومختلفاً عن إدراكه
وعن معتقداته وعن قيمه فسُجِدَ أن
هذا الإنسان سيتقاوم هذا التغيير
ونتيجة هذه المقاومة سيخرج هذا

الإنسان من منطقة الراحة والأمان لأنه بفعل أفعاله لم يكن يفعلها كما أنه
يفعلها بأسلوب غير أسلوبه

فالمفهوم الذاتي يشمل إدراكك وكل معتقداتك وقيمك كل شيء جوهري
سنجده في المفهوم الذاتي

والسؤال الآن كيف أحدث تغييراً في المفهوم الذاتي؟

فتنا إن المفهوم الذاتي مكتسب ، والسؤال هل الشيء المكتسب يمكن أن
يتغير؟

بالطبع نعم ، لأنه في الأصل موضوع من قبل شخص معين مثل الأب والأم
مثلاً وإن يمكن أن يتغير ويمكن أن أغيره بأسلوب يتوافق معي .



أولاً عليك أن تعلم أن رأي الآخرين عليك لا ولم ولن يدل عليك ، وذلك لأن
هذا الرأي يكون مبنيًا على قيم وتلكم وتفكير هؤلاء الآخرين . لا فائدة أنت ..
ولا تفكيرك أنت .. ولا مفهوك أنت

فلما رأيت والجميع معجزاً من الله بك فكيف لمستحس أن يحكم على

صغيري آخر؟

وأذكر أيضاً أنني قدمت طلباً للعمل في أحد الفنادق ، فقال لي الرجل الذي
قابلني هناك : "أنت من تنفع في العمل في الفنادق أبداً" فشكرته وعندما تركته
فمرت أنني سأصبح جيداً في الفنادق وقررت في نفسي أنني سأدعوه للعشاء بعد
تحسين ذلك النجاح . ولعلماً عندما أصبحت مديراً عاماً في أكبر الفنادق دعوتني
للعشاء وكان الرجل لا يتذكرني ففكرت بمقابلتي له ورفضه لي ، وقلت له : أنا
أشكرك لأنك كنت سبباً في دفعي للنجاح .



فلما أتقبل فسراني كما هي
وأقبل نفسي كما هي ، ومن هنا
أبدأ مرحلة أخرى وهي ألا أتقيد
أحدًا ، فمجرد نقدي لإنسان معناه
أنني أقول "لنا لا أحتاج لتقديراتي .
أنا فقط أحتاجك . أنا لا أحتاج أن



اللقاء بالفضيل

أعمل . أنا اليوم فقط . أنا لا أحتاج أن أغير نفسي.. أنا لا أحتاج أن أفعل شيئاً
إطلاقاً . إنما اليوم فقط .

وفي هذه الحالة أنا أقول لعقلي اللاداعي أنا لا أحتاج إليك.. أنا اليوم
وسأصبح بطل العالم في اليوم.





الواجب العملي :

حتى تستطيع أن تصل لمرحلة تغير فيها مفهومك الذاتي يجب أن تدخل
إلى المرحلة التي بدأها وحدث تغييراً فيها.



2 - العقل الأعلى الذاتي

لا تلم نفسك، وإنما حاسبها،
وتعلم من أخطائك، وحاول أن
تدعي الجوانب الإيجابية في
شخصيتك، وتصحيح الجوانب
السلبية أو تزييلها.





إن كل شخص لديه مثل أعلى داخلي عن نفسه ، فكل شخص يعرف
نفسه جيداً والشكله التي تواجهه..

والمثل الأعلى يحتوي على خمسة أركان أجزاء :

الجزء الروحاني

الجزء المعنوي

الجزء الشخصي

الجزء المهني

الجزء المساند





1- الجزء الروحاني: يكون لديك ملك أعلى داخلي فأنت تعلم جيداً ماذا

تريد.

2- الجزء الصحي: تعرف ماذا تريد ، وما هي مشاكلك . وتعرف طبيعة

صحتك.

3- الجزء الشخصي: أنت تعلم تقديرك الذاتي وتعرف كيف يتصرف

ذلك التقدير

4- الجزء المهني: أنك تعلم في

أي المجالات متحقق النجاح.

5- الجزء المالي: ونعلم إلى أين

تريد أن تصل بنفسك.

فتتلاً الجزء الروحاني نضعه في كل

إنسان يعرف ما الذي يريد ، وكذلك

الجزء الصحي.





وهناك بعض الأشخاص الذين يعلمون
جيداً ما يريدون ، لكنهم لا يعلمون كيف
يصنعون ما يريدون ولأن هؤلاء الأشخاص لا
يستطيعون الوصول لهدفهم أو لا يحاولون
الوصول فيبدؤون بالمقارنة بينهم وبين
الآخرين وهذه المقارنة سيخلق عنها التوهم ،
سيعلمون حفظهم ويلومون الناس

فعندما لا يصل الشخص إلى ما يريد سيصل إلى مراحل الإحباط والتفكير
والعجز والاكراه ، كل ذلك فقط بسبب أن الشخص لا يعرف كيف يصل
لشيء معين بداخله يريد الوصول له .

بالإضافة إلى أنه يرى الناس من حوله يستطيعون الوصول لهذا الشيء فيبدأ
بالمقارنة ثم يقوم نفسه ، وفي النهاية سينتقد وحائراً أن تقع في هذه الأشياء لأنك
إذا بدأت بهم تكون قد وصلت لمشكلة كبيرة.

المشكلة الكبيرة : تبدأ بثلاثة أشياء أساسية :

❖ **المقارنة :** المقارنة بينك وبين الناس ، وأعلم أنك ستكون أنت الطالب

لأنك تذاكر بشيء أنت ضعيف فيه

❖ **التفكير :** عندما تنتهي من المقارنة سيقبض بالتفكير وتنتقد كل شيء أو تتفقد





الأخرين.

♦ **الزوم** : ثم ينتهي بك الأمر إلى لوم الآخرين.

والسؤال هل من الصواب أن يلوم الإنسان نفسه؟

لا تلم نفسك ، وإنما حاسبها ، وتعلم من
أخطائك ، وحاول أن تصي الجواب الإيجابية
في شخصيتك ، وتصحيح الجواب السلبية أو
تزيلها .

وبعد الأشياء الثلاثة في منتهى الخطورة فإننا وصفت تلك المرحلة فاعلم أن
مثلك الأعلى الذاتي فيه اضطراب وتوتر ويجب أن نصحح مع بداخلك.

وأنذكر أنني كنت راكباً في "سيارة تاكسي" في القاهرة ومرت بجانبنا سيارة
مرسيدس منظر إلى السائق في المرآة وقال لي : أتعرف يا باشا أن كل أصحاب
المرسيدس حمرة ؟ قلت له : أتحب أن يكون عندك سيارة مرسيدس ؟ قال
لي : أما مش حرامي ، قلت له : أتعرف شطعنا يمتلك سيارة مرسيدس وليس
ماروفاً ؟ قال لي : نعم الحاج عبد الله ، قلت له . هل تريد أن تكون مثل الحاج
عبد الله ؟ فسكت...



لقد تغير الاعتقاد في ثانياه
لأنه فكر في الأمر وفق مفهومه
الذاتي واعتقاده الشخصي
فشعر بما يشعر لأنه لا يستطيع
أن يصل بنفسه لنقل هؤلاء الذين
يملكون المرسيدس ، لكن مثله
الأعلى الداخلي يضمن أن يكون

مثلهم يضمن أن يمتلك سيارة مرسيدس لكنه لا يعرف كيف يمتلكها ولم يبدأ
أي مجهود لامتلاكها فلما قلت له ذلك أثناء حوارتي معه طبعاً في البداية كنته
باشا ثم أصبحت بيه ثم انتهيت بأفندي ..

قال لي : أعترف بأفندي أنا منذ 35 سنة وأنا أعمل سائق تاكسي . أتصور
أنت أن تفعل ذلك؟ قلت له : لو أنا مكانك لكان هذا التاكسي ملكي . قال لي :
نعم! أنت ينحلم ، قلت له . وليس هذا التاكسي فقط ففي خلال 35 سنة
سوفكون عندي أسطول تاكسيات ، طبعاً الرجل لم يتكلم معي بعدما قلت له
ذلك وحتى لم يعد يريد أن ينتظري وجهي .

وما كنته لرجل لم يكن من وحي خيالي وإنما هو مثال حقيقي فقد استلم
رجل اسمه (سفوي باركي) أن يحزن بل وحزن ما هو أبعد من ذلك بكثير



هذا الرجل الآن يمتلك شركة طيران اسمها (إزيانا) ، والد هذا الرجل كان سائق تاكسي فلما توفي والده أخذ (صنوي) مكان والده في العمل كسائق تاكسي ، ثم بدأ يفكر أن هذا التاكسي ليس ملكنا فمن مستأجرون له ، فنادا لا يكون لدينا تاكسي نملكه نحن فنكلم مع إخوانه وأصحابه كيف نملك سيارة تاكسي ، وفرد لهم التاكسي وخلال سنتين فعلاً امتك أول تاكسي.

طالما فكر بطريقة معينة وركز على تلك الفكرة إذن فإن الفهم سيتركز على فكرة معينة فطبعاً لقوانين العقل الباطن سيحدث قانون التركيز وهو أن أي شيء تركز عليه ينحصر هو ، ثم يؤثر في شعورك وأحاسيسك ، ثم يأتي قانون التجاذب ، وهو أن أي شيء تفكر فيه وتركز عليه يعود إليك بنفس النوع ونفس النتائج لأنك أرسلت لهذا الشيء طاقة من نوع معين ، فعادت إليك من نفس النوع ، وخلال فترة قصيرة أصبح هذا الرجل يمتلك هذا التاكسي ولم يكلف بذلك وإنما امتلك تاكسي آخر ثم الثالث حتى أصبح عنده أسطول تاكسيات في أقل من عشر سنوات ، وقال لنفسه : أنا أستطيع أن أحقق ما أريد وأصلحاً حتى أهدافه ، ولم يبق عند تلك اللحظة بل توسع فاشترى أنوبيسا ولم يأخذ وقتاً كبيراً لأنه استفاد من خبرته في التاكسيات حتى أصبح لديه أسطول من الأنوبيسات ، ولما حقق أكبر نجاح في الأنوبيسات قال سأنتسب شركة طيران وأسماها (إزيانا) وفي أول سنة خسرت ما يملك... خسرت كل



شيء... وقال له بعض القريين منه : انك هذا المجانل وعدنا تعرف عد
للتكسيات والأتوبيسات قال لا أنا متأكد.. أنا واثق تماماً أنني سأصل كما
وصلت في التكسيات والأتوبيسات سأصل في الطيران أيضاً، وخلال سنتين
فقط أصبحت (إزيانا إير لاينز) تحصل على 9 ملايين دولار من الأرباح كل
شهرين فقط



وهذا كله فقط لأن شخصاً
فكر وبطلة تامة في نفسه وحقق ما
أراد.. ولا حظ انت الفرق بينه
وبين سائق التاكسي الذي يعمل
عليه منذ ٣٠ سنة ولم يحقق أي
شيء لأنه لم يعمل شيئاً غير إنه
يقارن بينه وبين الناس الناجحين
الذين استطاعوا أن يحققوا ما
أرادوه لو كنتم لم تستطيع تحقيقه.

هناك أناس يشغلون على أنفسهم في تقسطة النمل الأعلى وهذا المخط
خطير في الحقيقة.

مثلاً الشخص الذي يريد أن يتقن وزنه خصوصاً في السيدات ، مثلاً
تريد أن تنقص وزنها فهي ترى نفسها من خلال أسلوب معين . ترى نفسها



سعيدة فتظل تضغط على نفسها وتمتنع عن الأكل وتلمب رياضة بشكل زائد عن القوام حتى تصل المرحلة يصل فيها الشخص للشعور بالذنب فتأكل ثم تتراجع لأنها تشعر بالذنب لأنها أكلت كمية أكثر من اللازم وهذه المرحلة في مثلهي الخطورة ويجب أن يعالج الشخص منها لأنه يحس بالذنب لو أكل وأيضاً يحس بالذنب إذا لم يأكل...

وألقب شيء هو أنني أقول هذا الكلام للعالم كله ثم حين أعود لمغزلي أجد ابنتي تقوم برفع الموز وهو رطب قاس حيث لا يأكل الشخص فيه إلا الموز خلال اليوم ، فعلاً كما يقولون باب النجار مختلج .





الواجب العملي :

اصنع لنفسك شأ جادة الصالح و ذلك بأن تكتب 4 أو 5 أشياء إيجابية
عندما تشعر بالفشل والحاج إلى دفعة معنوية.



3 - الصورة الذاتية

لا يمكن للإنسان أن يحكم على غيره
أنه فاضل أو أنه قوي أو أنه ضعيف
من خلال الشكل الخارجي.





إن كل إنسان لديه داخلية صورة لكل شيء فتحسن لدينا عينان تترى بهما العالم الخارجي ، فإذا نظرت في المرأة ستري الأشياء الخارجية فقط وإن استطعت أن تری الأشياء الداخلية في جسدك رغم أن هذه الأشياء الداخلية هي العالم الحقيقي الذي يمثل أكثر من 7.90 من فتراتك..

أنتد أن تستطيع أن ترى طائفتك. أن تستطيع أن ترى كبدك أو قلبك.. أن تستطيع أن ترى قسراتك الذهبية مثل ذكائك . أو صورك . أو حبيك الداخلي .

لكنك ستري شكلك الخارجي ، فكيف إذن تحكم على شخص أنه فاشل أو أنه قوي أو أنه ضعيف من خلال الشكل الخارجي؟

والذي يحدث في الصورة الذاتية أنه بسمن عينيك هناك عين ثالثة تذهب بداخلك لترى صورتك الداخلية التي رسمتها أنت عن نفسك منذ فترة. وهذه الصورة الداخلية لا تكون موجودة إلا في البع فقط، فالتفحص يرى من الخارج

فقط، مثلاً الشخص السمين يرى نفسه من الخارج سميناً فيحاول أن يقلص وزنه فيقوم بعمل الرجيم ليحاول أن يغير شكله الخارجي ،



لنقتل الطعام أو يمنع عنه تمامًا حتى يكون مثل الأشخاص الذين يستمعون
بجسمه مثلاً. لكن عينه الثالثة ترى الصورة الداخلية أنه مازال سجيناً.
فقط أنت كما أنت الشخص السجين ولا يحدث لك تغير.

ونجد أشخاصاً كثيرين يخشعون ليرجم فأس لكن أحاسيسهم لا تستجيب
لأي تغير. ونفس الثالث على الأشخاص الذين يريدون أن يعلموا عن
القدحين، هؤلاء المدخنون ترى أعيانهم الخفية صورتهم الداخلية وهي أنهم
يريدون أن يدخنوا سجد أحدهم لا يستطيع الامتناع عن التدخين، فإن امتنع
يوماً عاد إلى تلك العادة في اليوم الذي يليه.

ذهبت مرة لشرائه كاميرا ديجيتال فقال لي البائع: ماذا تعمل؟ فقلت له:
أعطي محاضرات في التنمية البشرية وأكتب الكتب خاصة في هذا المجال...
فقال لي: نعم مثل إبراهيم القفي، قلت له: بالضبط. هل تعرفه؟ قال لي:
نعم، ثم قال لي: من أنت؟ ما اسمك؟ قلت له: أنا إبراهيم القفي، قال لي:
أنت سحر مني، إبراهيم القفي كبير وطويل، ولم يصدقني إلا بعدما رأني وأنا
أوضح في إيصال استسلام الكاميرا، فنظر إلي الرجل في تعجب وقال لي: أنت
إبراهيم القفي حقاً؟ قلت له: منذ ولادتي وأنا إبراهيم القفي لم أغير

فوق لديه صورة عن شخص معين ولا يريد أن يغيرها قال إنسان لديه صورة
ثانية يراها، وهذه الصورة الذاتية تكون في منتهي القوة والخطورة



قامت إحدى الجامعات بدراسة لمعرفة إلى أي مدى تتأثر الصورة الذاتية وطبعاً أولياً، الأمور كانوا على علم بذلك الدراسة فجمعوا الطلبة وقالوا لهم أجبتم الدراسة أن الأشخاص أصحاب العيون الملونة أدكى بكثير جداً من الأشخاص أصحاب العيون السوداء، وخلال شهرين وجدوا أن نتائج الطلبة أصحاب العيون الملونة بدأت ترتفع وتعلو، أما نتائج الطلبة أصحاب العيون السوداء، فبدأت تنخفض، فجمعوا الطلبة مرة أخرى، وقالوا لهم نحن آسفون جداً لقد كان هناك خطأ في الدراسة واكتشفنا أن أصحاب العيون السوداء، أدكى من أصحاب العيون الملونة، وخلال شهر تغيرت النتائج مرة أخرى للعكس حيث ارتفعت نتائج الطلبة أصحاب العيون السوداء، وانخفضت نتائج الطلبة أصحاب العيون الملونة.



وعندما يكون الشخص مرتدياً ملابس جميلة ومتناسقة فيكون هذا الشخص سعيداً في نفسه يحس بأن صورته الداخلية جيدة فعندما تهتم بنفسك داخلياً ونهزم بنفسك خارجياً بالملابس الجميلة ووضوح الروائح اللعنة ستجد نفسك مبتهجاً وسعيداً وسيكون يومك طريفاً ومعنياً.





أما الشخص الذي يرتدي أي ملابس ولا يهتم بجمال ملبسه ولا تناسب ألوانها مستجده بالكاد يستغيث للذهاب للعمل ويظل متصاباً طوال اليوم ولا يحتمل أي كلمة من أي شخص

وأذكر أنه كان هناك طبيب جميل وهو من أول الأشخاص الذين تكلموا في الصورة الذاتية، وقال إن الصورة الذاتية أمر في منتهى الخطورة...

ومرة أهدت إلى هذا الطبيب شابة صغيرة لعمل جراحته لأنها كان عندها عظمة وكانت تمثل خطراً عليها وقامت بالجراحة، وكانت ناجحة، ولما نظرت تلك الفتاة في المرآة ضاقت لهم أننا لا أرى قارفاً إطلاقاً، فيقولون لها: كيف؟ نظري مرة أخرى فتتفكر فلا تری وهكذا حتى قالت لهم في النهاية: أنا أرى الفارق لكنني لا أشعر به

فكان الغرض أنه يجعل الشخص يرى نفسه قبل العملية... يرى نفسه داخلها، فإذا استطاع أن يرى نفسه داخلها بالشكل الجديد فقد استطاع بذلك أن يغير الصورة الداخلية لنفسه.

هناك شخص اسمه (أورمن ديفو) وهو من أقوى الناس في العالم اليوم في التنمية البشرية، هذا الرجل كان يأكل من النعامة وكان يشهد من الناس في الشوارع - فرآه رسام يوماً فرسمه في لوحة جسدته قوياً ورائعاً في نفسه... وأتى هذا الرسام للرجل وقال له: هل تستطيع أن تتعرف على الشخص



التواجد في هذه اللوحة؟ قال له : لا ، قال له الرسام : ركز ، قال الرجل : لا
أعرف ، قال الرسام : ركز أكثر ، قال الرجل : هذا أنا . أنت تراني بهذه القوة ،
قال له الرسام : نعم ، قال الرجل : إذن سأكون كذلك طالما أنت رأييني كذلك .

ولعل جميع بعض المعلومات وجمعها في كتاب وسماه أفضل بائع في
العالم (The Best sales man in the world)

ويبلغ من هذا الكتاب 14 مليون نسخة ، وهذا كله لأن الصورة اللاتينية
تغيرت ، طالما الذي في الداخل تغير إذن الذي في الخارج سيتغير .





الواجب العملي :

عليك أن ترى نفسك داخليا بالشكل الجديد الذي يرحبك وذلك
بستلزم بالطبع أن تغير الصورة الداخلية لنفسك

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



على الإنسان أن يقبل نفسه
كما يراها هو وأن يحب نفسه
على حالتها..





التقدير الذاتي كذلك شيء في منتهى الخطورة
والتقدير الذاتي معناه -

**الطريقة التي ترى بها نفسك هي إحساسك
ومشاعرك هي نفسك.**

إن التقدير الذاتي هو تقديرك أنت لنفسك
وإحساسك أنك راض عن نفسك « وهل أنت تحب

نفسك ، وفيها نقول إنه يجب للإنسان أن يحب ذاته ويحب نفسه

البعض سيقولون ما هذا الكلام
حب النفس معناه الأنانية طبعاً هذا
المفهوم خاطئ... حسب الذات معناه
أنك تعيل نفسك كما هي ، وأنت تقول
لله سبحانه وتعالى أنا متقبل الهدية
التي أعطيتها لي كما هي فعلى
الإنسان أن يتقبل نفسه كما يراها هو



وأن يحب نفسه على حالتها هذه

وعدم تعيل الذات بوصف الشخص لأمرين أساسيين في منتهى الخطورة



« الأمر الأول: السلوكيات السلبية: »

مثلاً يحدث مع الشخص الذي يشعر أنه ليس لديه تفسير ذاتي وهو شعوره أنه لا يقدّر نفسه لأنه لم يقدّره أحد من قبل.

فمثلاً الطفل الصغير الذي يريد أن يتكلم هو كما أنه أسكت لا تتكلم. هذا الطفل يشعر أنه أقل من العالم ويكره على هذا الإحساس. ولأنه يشعر بذلك فهو يريد أن يكبر من نفسه فهو يرفض حبه للعالم وسلوكيات أخرى حين يكبر من شعوره بالضعف ومن شعوره بالخذلان ومن شعوره بالخمر ومن شعوره بالمشاهدة التلقائية بكثرة ومن شعوره شراؤه أشياء لا يحتاجها. وهذا كله لأنه يريد أن يحوس نظيره الذاتي لنفسه.. يحوس حبه لنفسه.. يريد أن يملأ القوة التي في داخله.. يملأها داخلها. أنا أحب نفسي لذلك أنا أقبّري نفسي أشياء

« الأمر الثاني: ضعف الشخصية والخوف الاجتماعي: »

وعندما يضعف التفسير الذاتي ينتج عن ذلك ضعف الشخصية وينتج الخوف الاجتماعي وهو إحساس الشخص أنه قليل الشأن فيشعر أنه أقل من الموجودين فيمثل السكوت. فلا يستطيع أن يتحدث أمام الناس، ولا يرميه به مثلاً ليتكلم في المحاضرات، فهو يعني أن يتكلم لكنه يشعر أنه إذا تكلم سيكون هناك من يقول له أسكت.





فالتقدير الذاتي في منتهى الخطورة..

ومن ضمن المشاكل الأساسية للشخص، أن نعتبره الذاتي ضعيف فهو نصف

نسقات غربية حتى يترن داخليا ويكون ذلك بأي أسلوب



كيف أصل لمرحلة يكون لدي حينها
تقدير ذاتي جيد؟

يجب أن أصل لمرحلة التقبل وهي أن
أقبل نفسي كما هي لا أكثر ولا أقل . وبعد ذلك
أصل لمرحلة التقدير الداخلي . وبعد ذلك أصل
لمرحلة الحب الداخلي .

ليجب أن تقبل نفسك وتستعمل قدراتك حتى آخر
خطة في حياتك يجب أن تعمل وتعمل وفعلك جيدًا، ثم بقدر
معتدل فلا تهبط وفعلك في اليوم الكثير فستدرك كثيرًا حينما
تفقد هذه الحساسة فلن يكون لديك إلا اليوم فليجب أن
تعمل كل خطة وكأنها آخر خطة في حياتك..

كما أنني قايملت أشخاصًا لا يتحركون لخوفهم الشديد من الموت . فإنا

يخافون من الموت (لا إذا كان مقصراً في حق ربه وفي حق نفسه؟



لا بد أن نعد ناسك لهذه اللحفة وأن نفكر دائماً أن هذه اللحفة ربما تكون
لحقتك الأخيرة..

ولذلك موقفاً طريفاً وهو أن أحد الأشخاص سألني مرة لو مت يا دكتور ماذا
ستفعل؟ وهو عجيب وغريب فقلت له : أنا لو مت سأفني محاضرات للعيشين
أتكلم فيها عن الطاقة





الواجب القملي:

تعلم الإسعافات التي يمكنك على استخدام قدراتك، وبهذا تفوز
احقادك في قدراتك وإمكاناتك وأفكارك وأهدافك.



5 - الإنجازات الذاتية

إن تركيزك على أهدافك
يمنحك إنجازًا وطاقة ذهنية،
وكلما كنت مرئيًا، تجلب
الأحاسيس السلبية..





يسعد المفهوم الذاتي ثم القل الأعلى الذاتي ثم الصورة الثانية ثم التفسير
الذاتي يأتي الإنجاز الذاتي ، فكل إنسان يريد أن يكون لديه إنجاز وأي
شخص يعاني من الاكتئاب فإنه يشعر أنه ليس لديه إنجازات.

إن سؤالك لنفسك ماذا أريد؟ ينتقل بك إلى
المستقبل ، ولماذا أريده؟ يعطيك الأسباب التي
تدفعك إلى تحقيق الهدف ، وبني أريده؟ تضع
عامل الزمن في الاعتبار ، وكيف أحصل عليه؟
تعطيك الإمكانيات والوسائل ، وعندما تقول .



”أنا أستطيع تحقيق الهدف“ فتوي ثقتك في نفسك.

إن تركيزك على أهدافك يجعلك إنجازاً وخالق
ذهبية ، وكلما كنت مرعاً نجحت الأحاسيس السلبية .
إن الفراع ينشط الخصال الأحاسيس السلبية .

وأذكر أن رجلاً أتى إلى في العيادة وقال لي . على فكرة يا دكتور أنا لا أجد
في حياتي أي شيء جيد إطلاقاً . قلت له هل لديك أولاد؟



قال لي: نعم عندي ثمانية من الأبناء، قلت له: عندك ثمانية أولاد، ما شاء الله وليس في حياتك شيء، جيد! أنا لو كنت مكانك كنت سأكون متضايقاً جداً. ثم سأله: هل أنت مرناح مادياً؟ قال لي: نعم مرناح، قلت له: أتدري أنا لو مكانك كنت سأعاني من الاكتئاب، لأن عندك الأولاد وعندك المال فما هي أخبار صحتك؟ قال لي: الحمد لله صحتي بخير، فقلت له: وما أخبار شغلك؟ هل لديك تجارة معينة؟ قال: نعم، قلت له: احببها معي أنت عندك الأولاد وعندك المال وعندك الصحة وعندك التجارة ماذا تفعل؟ لقد أعطاك الله كل شيء، لماذا لا ترضى في حياتك شيئاً جيداً؟



إن حياتك كلها جيدة فهي عبارة عن إنجازات استطعت تحقيقها، لو أنني مكانك لكنت في مستشفى الأمراض العقلية لأنني كنت سأعيب نفسي من كثرة الإنجازات التي أدي،

فعلت منه أنه متشاجر مع زوجته

ما المشكلة متشجرة واحدة فقط جعلته يركز عليها، ثم يرى أن الدنيا كلها سهلة، فلفى محله كل شيء جميل وركز على الأمور السهلة. وأصبح كل شيء



في الدنيا ليس له معنى . بمجرد أن فكر وركز على شيء واحد فقط فالتعب وصل
لدرجة التعميم السليبي ، وهو أن الحج يركز على شيء معين صغير ثم يعمم الأمر ،
مثلاً الشخص المتفاني من شيء يقول البلد كلها سيئة فإذا عمم الإنسان
بشعر أنه لم يحقق أي من إنجازاته . فالشخص الذي يقول أنا مضطرب
نفسياً عم الأمر وضعه فتكون الحاسمة مشخمة أيضاً ، لذا على هذا
الشخص أن يعرف ما الذي يؤرقه فعلاً ويبدأ بمعالجته مخرج بذلك من
التعميم إلى التحصيل.



Gr





الواجب العملي:

عليك أن تقف مع نفسك لمدة ثمانية وأحددة وقفون: أنا لذي انطفة
بنفسي لقد استطعت أن أحقق إنجازات في حياتي ..



من نماذج الإنجاز

اعلم أنه لو أن شخصاً قبلك
استطاع أن يفعل شيئاً إذن فأنت
قادر على عمل هذا الشيء لأن
الشخص الذي قبلك ليس أفضل
منك، وسعكون وقفوا الفيل، أما
إذا كان هذا الأمر لم يفعله أحد
قبلك فسعكون أنت الأول.





جاءت لي سيدة وقالت لي . أنا ليس لدي أي إنحازات في حساباتي ، وهذه السيدة كانت تبلغ من العمر حوالي 60 سنة والناس في الخارج يسمون الحيوانات جداً جداً ، قلت لها هل تسمين الحيوانات؟ قالت لي : نعم ، جداً ، قلت لها تسمينها جداً؟ قالت لي : نعم ، جداً ، قلت لها ما رأيك لو أطلقنا عن إعلان صغير لن يملكك أكثر من عشرة دولارات في كل جرائد البلد نقول في الإعلان . "من لديه حيوان يريد أن يتخلص منه يسل بهذا الرقم" وتنتشر إعلاناً آخر فيه "من يرغب في شراء حيوان يتصل بهذا الرقم" .

وعليك أن توضع في توزيع الحيوانات ، فمن لديه حيوان ولا يريد تاحديته منه ونعطيه لمن يرغب في شراء الحيوان .

فعلاً فعلت ذلك وكانت تأخذ من هذا 20 دولاراً ومن هذا 20 دولاراً أخرى . وتسميت لكان اسمه (SPCA) هذا المكان عبارة عن مكان يأخذ الحيوانات التي لا يريدونها الناس فيسيبها ويكبرها ثم يبيعها وإذا لم تبيع أعدموها لتخفيف تلك السيدة وألفت محاضرات بها .

وهذه السيدة اليوم تبيع ما يزيد عن 290000 دولار في السنة لأنها مشغولة بالحيوانات وسعيدة بها لأنها اكتشفت شيئاً داخلياً . إنه إنجلز داخلي سيدة أخرى كان عمرها فون الثمانين أتت إلي وقالت أنا لا أحب الحيوانات ولا أستطيع أن أصنع أي شيء ، وليس لدي أي مهنة إطلاقاً ، قلت



لها : هل نجيد من الطبخ ؟ قالت لي : لا ، قالت لها : لا تعلمين أي شيء ، و
الطبخ ؟ قالت : لا أي شيء ، فقالت سيدة أخرى : أنا أعرف أصل كيك
التفاح وأنا ماهرة فيها جدًا فنشرنا إعلانات سعيها (أسرار كيك التفاح لدام
سانفورا) فالتاس بدوا يتصلوا ليعرفوا ما هو السر ؟

فدأتنا نطبخ لها وسبع السربك دولار ، وبعد ذلك بدأت تلق هذه السيدة
في الأسواق الداخلية لتعلم الناس كيف يجهزون كيك التفاح ، أصبحت
مشغولة في تعليم الناس ، والاتصالات كثيرة ، الكل يريد أن يعرف سر كيك
التفاح من السيدة البالغة أكثر من ثمانين عامًا ، لابد أنه سيكون سرًا طيبًا .
وهي ليس لديها فكرة عن عمل الكيك أساسًا ، لكنها بدأت تكبر حتى حققت
إنجازًا

... فكل شخص لديه إلهام داخلي . كل شخص أعطاه الله
سبحانه وتعالى شيئًا بداخله لو حبس هذا الشيء بداخله
سيكون نبيًا ونس بالكتاب والعرف وميشعر بالزوجة
عندما يستغله ويستغله عندما يفتش عليه ويبحث عنه

إذا كانت لديك معلومات جديدة وأنت تحبها بداخلك ، فإنها ستظهر





عليك ، وستكون في منتهى النعاسة ، وستظهر
على أفكارك . فاعرض وتكتب أو جـمـسـك
سوسمن فلا بد أن تجعل تلك المعلومات تنطلق
حتى تأتي الخطوة التي تليها في الحياة
أنا طوال عمري أعمل في فنادق لكنني وجدت
نفسي أعمل أشياء لا علاقة لها بالفنادق تمامًا
لكنني وجدت أن هذا هو الذي كنت أصغي أن
أفعله ، ولقد عانيت الكثير لأجل ما أنا عليه

وأذكر أنني طردت من عملي مرتين ، فوجدت نفسي في الشارع وعندما
كنت ماشيًا في الشارع يائسًا وكأني زوجتي آمال قد أنجبت لي ابنتي التوأم
(ثانسي وثريمين) ولم يكن معي المال الذي أنفقه على أسرتي . فكنت أفكر
فيهم وأفكر كيف سأطعمهم ، ففريت وفيها أنني لن أتعرض لذلك الموقف مرة
أخرى ، سأعمل ليلاً ونهارًا حتى أسل إلى ما أريد فوجدت محلًا صغيرًا .
مطعمًا صغيرًا . وأنا كان عندي خبرات كبيرة وفيها ساعدته وفي أشهر قليلة
ربح صاحب المحل نصف مليون دولار ، فقال لي أنا أنتيك نصفها في مقابل
أن تعمل معي وتكون شريكًا . قلت له لا ، أنا أريد العمل في الفنادق وليس
الطعام ، وتركته وذهبت وفكرت أن أدرس ، وفعلاً التحقفت بجامعة

(كونكورديا 'CONCORDIA UNVERSTTY') وكانت

الدراسة من الساعة الرابعة إلى الثامنة كل يوم ، وفي الصباح كنت أعمل في

(الهوري دي إن HolidayINN) أحمل الكرسي والمقاعد وبالنزل

كنت أعمل حارساً . ففكرت بإعزاز . وتعلمت أنني يجب أن يكون لدي

مهارات وعلوم مختلفة وعلمي أن أدرس الكمبيوتر وتعلم وظائف أخرى ،

وفكرت حتى وصلت للعمل في لوكاندا أخرى ووصلت لمساعد مدير ثم تركتهم .

ونعيت إلى شركة أخرى اسمها شركة (كارا Café) ذهبت للمدير العام

وكانت قد قررت أن أعمل في الإمارة العليا وعندما وصلت لرحلة جيدة في أحد

القناطر قالوا لي نحن شاكرين لك جداً لكن لا نريدك معنا فذهبت إلى رجل

كان اسمه (سارلين) فقلت له . أنا أريد أن أعمل في الإدارة العليا هل عندكم

مكان لي ؟ قال لي . هل عندك خبرات في الإدارة ؟ قلت له . عندي وهي في

الحقيقة كانت أشياء ليست سهلة ، قال لي : ليس عندنا وظائف . قلت له

شكراً وتركته وذهبت ثم عدت له في اليوم التالي ، قلت له . هل عندك وظيفة في

الإدارة ؟ قال لي . ألم تكن هنا بالأمس ؟ قلت له . نعم ، قال لي . ألم أخبرك أننا

ليس لدينا وظائف خالية ؟ قلت له : ربما هناك أحد مات أو أحد ترك العمل .

قال لي . لا أحد مات ولا أحد ترك عمله . فتركته وذهبت وعدت له في اليوم

الثالث ، وكأنتي لأول مرة أذهب إليه ، وقالت له . هل عندنا وظيفة في الإدارة ؟

ثم ذهبت له رابع يوم فقلت له : هل عندنا وظيفة في الإدارة ؟ فقال لي . أنت



ثالثاً.. أنت متحم جداً . قلت له : نعم، قال لي : هات لي فوهة، قبلت له .
خامساً يا بهي، قال لي : ماذا تستطيع أن تفعل؟ قلت له : جريتي أسبوعاً
وبدون مقابل، قال لي : لا، سأجربك شهرًا، قلت له : وبدون مقابل.

فكثت أنذهب للعمل مبكراً جداً وأترك العمل آخر واحد . كنت أعمل في
الليل والنهار . وكنت من أفضل العاملين وحده
أن يساعد هذا الرجل لركه ففعلت أنا مساعد
للمدير شخصياً . فكثت أصعب أكثر وأكثر .
أشغل ليل نهار . أنني مبتكار جديدة بمهاراتي
وفي أقل من تسعة أشهر كنت مديراً عاماً لهذا
المكان .



هذا هو نظام الطاقة الداخلية والثقة بالنفس
فالذي أنت متميز في شيء معين ولا تتميز في شيء
فوجب أن تكون لديك ثقة بنفسك

وأعلم أنه لو أن شخصاً قبلت استطاع أن يفعل شيئاً إذن
فأنت قادر على حمل هذا الشيء، لأن الشخص الذي قبلت ليس
أفضل منك، وسكون وقها أفضل، أما إذا كان هذا الأمر لم يفعله
أحد فليكن فسكون أنت الأول.



وأذكر لكم قصة حفيضة عن شخص كان
يعمل كئاشاً في الشوارع في اليونان وقبل عمله هذا
كان يعمل مديراً لقاروب، البلد أنتد تعافيه فعملوه
كئاشاً حتى يحضروا من شبائنه لكفنه كان دائماً
يمشي مبسفاً وكان سعيداً ومطوراً بنفسه وهو
يكس الشوارع والقفاز سوره وسأله: لماذا أنت
سعيد هكذا؟ كيف معافيك؟ تذكر أنك كئاش
وهذا عمل مهين، فقال لهم: لا، أنا لا أكس وإنما



أكفب البكتريا والجراثيم حتى أحمي المواطنين اليونانيين.

هكذا الشخص أحب عمله مهما كان هذا العمل الذي يعمله، بل هو من يعزى
بهذا العمل.

هنا أحب يقول أنا لا أحب وظيقتي

وإنما عليك أن تتعلم كيف تحب عملك، فلا تقل عندما أجد وظيفة أخرى
سأكون أفضل... لأنك لن تكون كذلك. لأن لديك شعور؟ وأحاسيس سليمة من
الوظيفة القديمة فإذا شعيت لوظيفة جديدة سأأخذ هذه الأحاسيس والشعور
معك لأنك مبرمج، فتأكد أنك في الوظيفة الجديدة ستجد نفس الأشياء والأمور
المشابهة التي كانت في الوظيفة الأولى وذلك لأنك أخذت نفسك دون أن نمر





هذه الشعور والأحاسيس، فهناك أن تترك أي وظيفة بناء على شعور وأحاسيس
سلبية

ثم نفسك وانتهى الوظيفة جديدة وفيها ستجد نفسك تكبر وتتمو لكن طالما
لديك شعورًا وأحاسيس سلبية من الوظيفة القديمة مستكبر بدخلك تلك
الأحاسيس لأن الخ لا يتركها سيذكرك بها من وقت لآخر، ولو حدثت لك
مشكلة سيأتي لك الخ بالمشاكلين القديمة والحديثة

إن تستطيع النجاح والتفوق في أي مجال من مجالات الحياة إذا كنت
تكبر هذا المجال، فإذا كنت تكبر الدراسة في مجال معين، فسوف ترسب
وتخفق، وستنقل فترة أطول في هذا المجال، ويفرض عليك لتجسست في هذا
المجال مع كراهيتك له، ستتأمل منه وأنت تحمل طاقة الكراهية .

تعلم من تجاربك، وتقبل نفسك في المستقبل،
واعلم أن هذه مجرد مرحلة، وأن هذه هي
التحديات الحياتية، ولن تأتي الظروف دائمًا بما
ترجوه

فنعلم أن نستطيع اجتياز ما يعترضك من ظروف وعقبات وأن تتكيف مع
ما لا نستطيع اجتيازه مما لا يرضيك ولا تحب من حالات وظروف ومواقف،



حتى **ممدوح**
 مجال ملك وهما سعة ، وأن التكيف وتأقلم مع ما يعترضك من ظروف وحالات
 لا طاقة لك بتغييرها ، وأعلم أنك لن تستطيع أن تقول أو تسمع في مجال لا
 نحبه .

أما بالنسبة للعلاقات الشخصية فلا تترك علاقتك إطلاقاً إلا وهي مبنية على
 الحب ولا تترك شخصاً إلا وأنت سعيد وتتضمن له الخير ، فحينئذ ليس لديك
 الوضحة في هذه الدنيا للحزن والشوق والغضب من شخص معين أو موقف
 محدد ، فإذا غسبت من شخص ما فلا تهرس طائفتك في الغضب والضيق والحزن
 وإنما الأسهل والأفضل أن تسامح وتغفر لك الله **كلّ الثواب** ، فأرسل لن
 وشايفك طاقة جديدة من الطاقة ، لطاقة الإنسان لو وصلت بهذا لأصابعه ليد
 أسبوع كامل .

إنها طاقة عاتلة استطاع الله لك تساوي أكثر من **10** مليار دولار ، فالخبرة
 قصيرة ، وأن يكون لها إعادة .

وأعلم أنها حياة واحدة وليس فيها (بروفة)
 وإنما هي حياة حقيقية ليس لها إعادة ، فإذا ما انتهت
 لم تعد ، فيجب أن تمدح كل لحظة في حياتك
 وكأنها آخر لحظة في حياتك ، فأت لن نخرج أبداً
 من هذه الحياة وأنت حي .



فالإنسان الذي يتصل بالآخرين ويقول لهم أين أنتم . أمتي أن أراكم.
لماذا أنتم سعيدون . هذا الإنسان ليس ضعيف الشخصية أو لا يتمتع بثقة
بالنفس بل العكس تماماً فهو شخص واثق من نفسه ولا يشر بالضعف وإنما هو
وصل للفرحة التي يعرف فيها جيداً ماذا يريد فهو يثق بنفسه ولا يتأثر إغلافاً
بالمؤثرات الخارجية . والمؤال المهم الآن :



الواجب العملي :

تعلم اجزاء ما يميزك من ظروف وعلیسات، وأن تتكيف مع ما لا
تستطيع اجزاءه مما لا يرضيك ولا تحب من حالات وظروف ومواقف



فسيولوجية الثقة

إن الشخص الواثق من نفسه له
حركات تختلف عن الآخرين..
حتى تنفسه وحركاته لها شكل
يختلف عن الآخرين .. كما أن
تفكيره الداخلي يختلف عن
تفكير الآخرين .



هناك شيء في الجسم يسمى **مسبولوجية الثقة** فتجد الشخص الواثق من نفسه له صحنه تختلف عن الآخرين حتى تنفسه وحركاته لهما شكل يختلف عن الآخرين. تفكيره الداخلي يختلف عن تفكير الآخرين

أقول أمر عليك فعله هو أن تغير من مسبولوجية جسمك لأن الجسم سيتغير إذا تغير فباتتاني فإن التفكير سيتغير وحين يتغير التفكير فإن الجسم سيتغير ، فإذا تغير شيء من الاثنين تغير الثاني تلقائياً لأن الاثنين مرتبطان ببعضهما . ثم عليك أن تصل الرحلة الثقة الداخلية واستعمل توارث الطوارق بالطاقة البشرية واستمد ثقتك في نفسك.

كانت هناك سيدة اسمها (موز) .
هذه السيدة كانت من الفلاحين وبالطبع
كانت منزوجة من فلاح وأتجهت أبداً
عملوا بالفلاحة ، وكانت تعيش في
الريف ، وهذه السيدة كانت تتشئ أن
ترسم وتشعر أن بداخلها موهبة الرسم



ولديها ثقة بأنها تستطيع أن ترسم . ولكن كلما أرادت أن ترسم أو حتى توضح
بهذه الرغبة قالوا لها ماذا تقولين . تريد الرسم ! من نظنين نفسك ، فكانوا
يسكتونها ليس ذلك فقط بل يشعرونها بالطيبة ، ولكنها كان بداخلها شيء ..



كان هناك ما يريد أن يتحقق

وسعد مرور الكثير والكثير من السنوات مات الجميع عدا تلك السيدة المحبوز وأصبح عمرها 85 سنة ووجدت نفسها تعيش وحيدة وفجأة شعرت بشيء داخلي يقول لها الرسمي وعلماً رسمت لوحة كانت في منتهى الروعة . وحدث أن تمطلت سيارة شخص أمام بيتها أثناء مروره في هذا الطريق فذهبت له تلك السيدة لتعفيه أثناء ليشربه وكان قريباً من بيتها فلاحظت ذلك الرجل لوحدها بالمباردة فقال لها م الذي رسم هذه اللوحة قالت له أنا ، قال لها هل عندك لوحات غيرها ؟ قالت ، ما زلت أجهز غيرها ، فقال لها أسمعني لي أن أخذ تلك اللوحة لأعرضها عندي ؟ قالت له خذها ، فأخذها وعرضها في نيويورك ، وبعث هذه اللوحة بمليون دولار ، وأصبحت لوحات هذه الجدة تباع اليوم بما لا يقل عن 150000 دولار ، وهذه السيدة لم تترك إلا حوالي 30 لوحة لا أكثر ولا أقل أصبحت تلك اللوحات من الأشياء النادرة في العالم ، وذلك لأنها كان بداخلها رسم يريد أن يحققه للفن





الواجب العملي :

عليك أن تعرف من مسئولية جسمك لأن الجسم إذا تغير فإن التفكير
يغير . حين يتغير التفكير فإن حياة الإنسان تتغير .



اترك الموزة وانطلق

للأسف هناك أناس كثيرون
يمسكون بالموزة ويخشون أن
الباب مفتوح خلفها..



يوجد في إفريقيا قفص يعرف باسم قفص (البهايو) فعندما يريد الصاكسون أن يمسكوا بالقرود الصغيرة فإنهم يأتون بقفص (البهايو) ويصنعون بداخله موزة فيدخل القرد القفص متغصا ويمسك القفص لكن القرد لا يتنبه لذلك فيظل ماسكاً الموزة يخلل باب القفص القرد لا يتنبه لذلك فيظل ماسكاً الموزة حتى يُغلق باب القفص عليه ضامناً ويظل حبيصاً بعد ذلك إلى الأبد فهو اختار أن يمسك بالموزة ويترك حريته ، ولو أراد هذا القرد الخروج من السجاية لم يكن عليه إلا أن يترك الموزة ويخرج ، لكنه ظل يمسكها بل إنه لا يريد تركها . فقد أحب نفسه وهو يمسك بالموزة .

وللأسف هناك أناس كثيرون يمسكون الموزة ويمسكون أنها السجاية في غلق الباب خلفهم

إن من الأشياء المهمة جداً للشخص الذي يريد أن يكون لديه ثقة بنفسه أنه يجب أن يفكر أولاً ثم يبدأ بعمل تغيرات بسيطة في حياته . تغيرات تجعله يخرج من منطقة الأمان ومنطقة الراحة . فيتحرك من المكان الذي لا يحبه وينتقل قوفاً إلى المكان الذي يرغب أن يكون فيه . يذهب لمكان هو فعلاً بمعنى أن يكون فيه . يشير ويتعلق مثل قصة "البهجة" التي كانت واقعة على الجبل وقالت لأولادها - فقالوا : نعالوا ، فقالوا لها : لا ، سندعيتنا من فوق الجبل ، قالت لهم . فقلت لكم نعالوا . فقالوا : لا ، قالت لهم لا تعاقوا أنا مايا ، نعالوا



فحامداً أخيراً فدأمتهم من فوق الجبل ، فوجدوا أنفسهم يطيرون واكتشفوا أنهم
يستطيعون الطيران

فأحسبنا أننا بحاجة الشخص منا إلى من يدفعه دحمة هو فعلاً يحتاج لها
فيرسل الله سبحانه وتعالى له في الوقت المناسب من يقول له إن بها خللك مازدا
يريد أن يمتلك ثأراً أنت ساكت؟ الوقت حان انتبه لنفسك ، لقدراك التي
كما قلنا إنها لو وصلت لبلد سؤدد كهربية لمدة أسبوع فأنتك عليك عقل فيه **150**
مليار خلية عقلية نحتاج **5000** سنة فقط حتى نكتبها لديك عضلات لو
وصعدت جميعاً مما لشدة العضلات **25** طناً

والآن عليك أن تتساءل نفسك : هالنا نعمل ؟ نتشاهد التلفاز طوال النهار ، لا
أقول لك لا تشاهده وإنما يكفي أن تشاهد فقط الأشياء التي نحبها ، ثم بعد ذلك
استغل قدراتك...



عليك أن تبدأ بالتفكير وتقول
لنفسك... أنا تعلمت أشياء جديدة
أنا لدي ثقة أكثر... وأقدر فعلاً أن
أفعل...





قلو كنت من المدحطين وشحن علبتين في اليوم أبداً وقتها بالتمريض وعليك أن نحسن من حياتك تدريجياً حتى ولو كان هذا التحسن بسيطاً لكنه مستمر فهو أفضل من لا شيء وسنكون وقتها أفضل من الآن ثم عليك أن تعمل لأعلى المراكز وتعمل للمثل الأعلى الذاتي الذي تتمنى أن تحققه منذ زمن فمنهم من يعرف ما هي حالته الصحية، ثم يحرص على استئصال الهواء الثقيل كل يوم حتى ولو خمس دقائق، الطرح وسنجد أشياء كثيرة جداً في انتظارك منجد أشياء رائعة بما خلك تقول لك أين كنت؟ نحن في انتظارك منذ زمن طويل؟ وعندما تعمل لهذه القوة الداخلية فستصل لمرحلة الثقة بالنفس

وأحب أن أذكر بعض شباب صغير تعرفوا لحادث حيث مر عليه القطار فقطع رجلاه وكان متعافياً جداً وحينما جداً وكان يقول لنفسه لماذا حدث لي ذلك؟ لماذا أنا بالذات؟ ونحب نفسياً وكبر على ذلك، وكان عندما يذهب إلى المدرسة يعامله الناس على أنه معوق، فكان يعضب حتى فاس به الأمر، فقال لأبيه: إن أذهب للمدرسة، فقال له أبوه: كما تريد، فعلاً جلس في المنزل وكان في نفسه أنه ليس معوقاً، فهو يريد أن يكون سائحاً، ولعلنا لم نوافق أحد على تعليمه

وفي يوم من الأيام بعدما رفض الجميع ذهب لكان على الشاطئ فوجد أشخاصاً معوقين مثله يمشون، فسألهم: من علمكم؟ هلوه على مؤسسة



للموتى، فذهب لتلك المؤسسة فقبلوه وكان لديه حب استطلاع شديد، وبدأ بفهم حتى حصل على بطوثة، وبعددها أراد أن يقلل شيئاً في منتهى الخطورة فأراد أن يعبر المائش وهو شبي، حبلير، درجة الحرارة تصل هناك لعشرين تحت الصفر فهو يعرض نفسه للموت لكنه كان في منتهى القوة، وطبعاً ثم رفض مشاركته في السابطة، ولما صم أكثر من مرة قالوا له: اذهب واعبر بحيرة القمصاح ذهاباً وإياباً، وإن تحدثت قبلناك، وذهب وسبح، لكنه لم يلحج فتد كانت أمامه نقطة واحدة فقط ولأنهم يريدون أن يرقضوا فتمسكوا برأبهم فالتين له لم تسبح في عبور البحيرة لكنه ظل يلح عليهم فقالوا له: اذهب لكن بشرط أن نتحمل أنت تكاليف السفر وسافر إلى إنجلترا وقيل عبوره بأسبوع أصعب بهرج ونحول هذا الجرح لخراج كبير، فقال له الأطباء: يجب فتحه، قال لهم: اتنعموه. قالوا له: لو فتحناه يجب أن نأخذ 10 أيام راحة، قال لهم: افتحوه وفتحوا له جرحه، وقال لهم: سأسبح وأنا كذلك، فقال له الأطباء: اكتب إقراراً أنك لو مت فنحن غير مسئولين عنك، فكتب ووقع أنه هو المسئول عن نفسه إذا حدث له مكرهه وسبح، واستطاع أن يعبر المائش وألقت حوله الناس العادبون فقال لهم: أريد أن أفوق سيماً واحداً لكم. أريدكم أن تعلموا وتذكروا أن الإنسان العوز من الداخل لا من الخارج والثقة بالنفس موهبة لأعلى الراكر في الحياة





حاول أن تحدث لذهلك ببعض المفردات بـسرط أن تحركك تلك
المفردات من منطقة الأمان والراحة





خاتمة

عش كل لحظة وكأنها آخر لحظة في حياتك. عش بالإيمان . وعش الله .

عش بالامل . عش بالحب . عش بالكرم . وقدر قيمة الحياة

بالعبر والتوكل على الله . تستطع تحقيق أهدافك . تقبل نفسك تماماً .
 مهما كانت التحديات والظروف . فأنت لست مسؤولك ولا تحديك ولا
 أحاسيسك . كل هذه نشاطات الحياة وورد الفعل تجاهها

ومهما كان رأي الناس والمؤثرات ، تقبل نفسك

كون لنفسك صورة داخلية وأنت تحقق أهدافك . وكن والثقة بنفسك
 وبفكراتك الإيجابية.

تعلم الاستراتيجيات التي تبعك على استخدام قدراتك . وسهوا يقوى
 اعتقادك وإمكانياتك وأفكارك وأهدافك . حتى يمثل عليك نفسك الشعور بأنك
 تستحق أن تحقق أهدافك . فغداً احشدهم وثابرت وعقدت عزمك على
 النجاح

وجه كل طاعتك إلى الله . وأحببه وعظمه . واستعن به وتوكل عليه .
 واخلص منك وأمنه . تسعد في دنياك وآخرتك



التمهيد

الموضوع	المصفحة
مقدمة	11
قوة الثقة بالنفس	12
الثقة تتحدى الصدمات	19
بواعث الثقة	29
1 - المفهوم الثاني	29
2 - المثل الأعلى الثاني	45
3 - الصورة الثانية	55
4 - التقدير الذاتي	62
5 - الإجراءات الخاصة	68
من نتائج الإنجاز	73
فسيولوجية الثقة	84

الموسم

الموسم

94

ترك الموزة وانطلق

94

خاتمة

95

الفهرس

